LA COMUNIFICADORA

programa d'impuls de l'economia col·laborativa procomú

Barcelona, El Far, 30 de Novembre del 2017

freeknowledgeinstitute

Lab COOP

Barcelona Activa

Ajuntament de Barcelona

LA COMUNIFICADORA

programa d'impuls de l'economia col·laborativa procomú

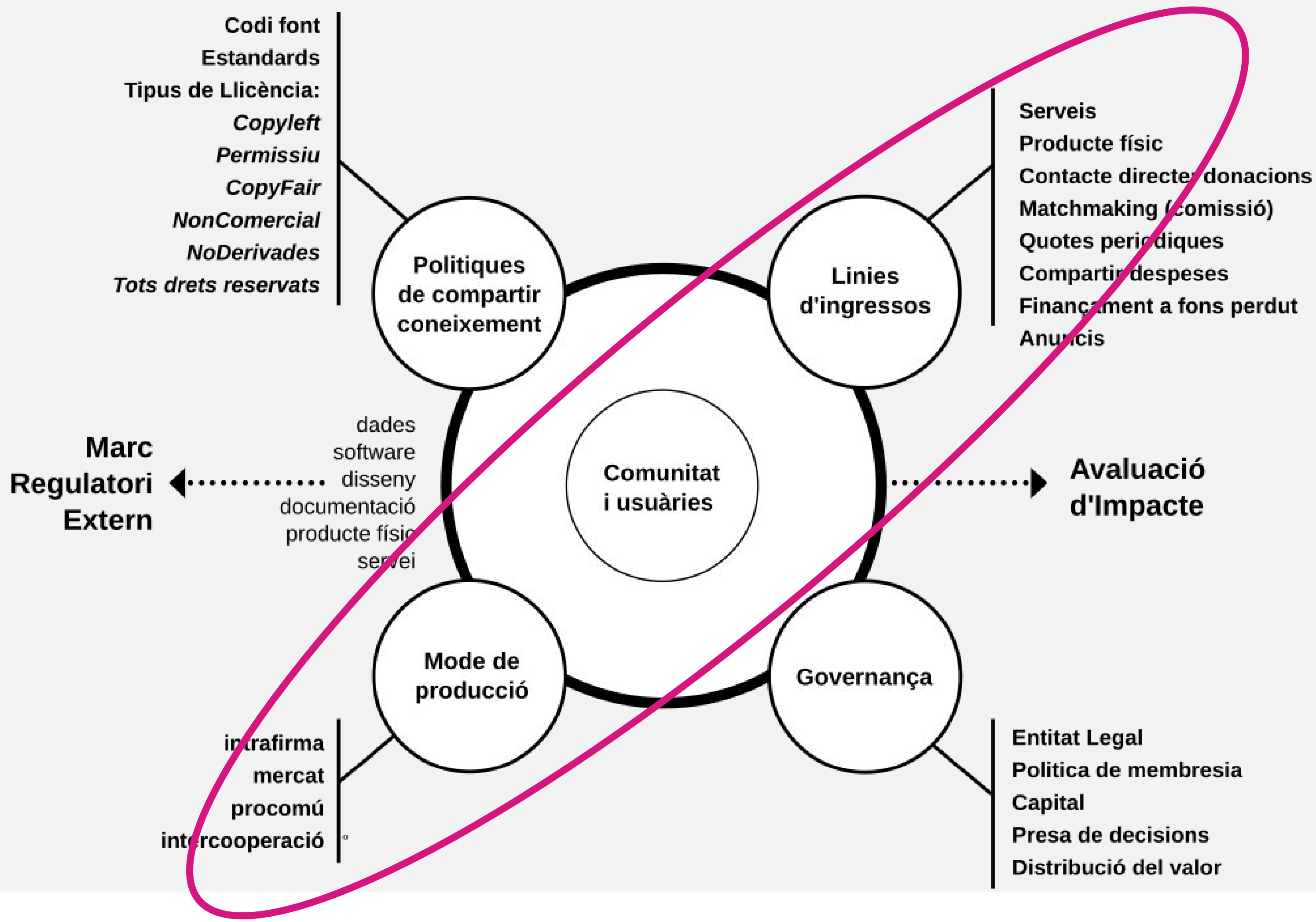
Estratègies d’ingressos

Barcelona, El Far, 30 de Novembre del 2017

freeknowledgeinstitute · Lab COOP · Barcelona Activa · Ajuntament de Barcelona

LA COMUNIFICADORA

programa d'impuls de l'economia col·laborativa procomú



freeknowledgeinstitute · Lab COOP · Barcelona Activa · Ajuntament de Barcelona

LA COMUNIFICADORA
programa d'impuls de l'economia col·laborativa procomú

Continguts

1. **Projectes procomuns**
Missió, visió, valors, la comunitat i la sostenibilitat
2. **Preu vs. valor**
Per què paguem? Noves visions sobre el valor i el preu
3. **Models centrats en les donacions**
El valor de l'existència, el valor de l'accés
4. **Models centrats en el producte i/o el servei**
El valor de compartir, oportunitats i la *mundialització soft*

Continguts

5. **Models centrats en la infraestructura**
Inversions microfinançades i sistemes per compartir costos
6. **Entorn social i polític (inversions a fons perdut)**
Línies prioritàries i xarxes internacionals privades per missió
7. **Models Matchmaking**
Facilitar transaccions entre el costat oferta i demanda
8. **Conclusions**

1. **Projectes procomuns**: la missió, visió, valors, la comunitat i la sostenibilitat

EMPRESA CONVENCIONAL
Objectiu: maximització de beneficis (vendes i creixement)
Valor principal: econòmic
Usuàries finals: són considerats clients, al final de la cadena de valor

PROJECTE PROCOMÚ
Objectiu: maximitzar la missió i construir la visió
Valor principal: procomú, social
Usuàries finals: estan al centre; part de la co-creació i governança

2. **Preu vs. Valor**: per què paguem? Noves visions sobre el preu i el valor



2. **Preu vs. Valor**: per què paguem? Noves visions sobre el preu i el valor

EMPRESA CONVENCIONAL: paguem per un bé o un servei (transacció) i obtenim un valor (ús, recompensa, emocionalitat, etc.)

Sistemes de fixació de preus: fixació de preus a partir de marges, mètode del preu objectiu, mètodes basats en la demanda, mètodes basats en la competència, *mètode basat en el valor*

Elements clau: costos variables, costos fixes, inversions-amortitzacions, segments, diferencials, percepció del valor, posicionament, política de preus (estacionalitat, mercats, promocions, llançaments, etc.)

2. Preu vs. Valor: per què paguem?

Wikipedia
The Free Encyclopedia

PROJECTES PROCOMUNS: per què paguem?

> I just donated to @Wikipedia/@Wikimedia because if it didn't exist my students wouldn't know anything. Neither would I. #GivingTuesday
>
> — **Garrett Broad** (@GarrettBroad) December 1, 2015

> I just donated to @Wikipedia to help keep it free. They've helped me when my own brain couldn't. donate.wikimedia.org/... #keepitfree
>
> — **Leah Bae** (@leahebae) December 14, 2015

> I donate to @Wikipedia because, A) knowledge is a gift, and B) sometimes I want to know when that random actor was born.
>
> — **David Pietrandrea** (@roboxstudios) December 16, 2015

Font: https://wikimediafoundation.org/wiki/2015-2016_Fundraising_Report

LA COMUNIFICADORA
programa d'impuls de l'economia col·laborativa procomú

2. Preu vs. Valor: qui paga?

WIKIPEDIA
The Free Encyclopedia

Número Usuàries (únics)	450 M
Ingressos	91 M $
Número donacions	6,1 M
Donació Mitjana	14,79 $
% donacions/usuàries	1%

Font: https://wikimediafoundation.org/wiki/2016-2017_Fundraising_Report

3. **Models centrats en les donacions**

El ***valor*** de l'existència, el ***valor*** de l'accés

LA COMUNIFICADORA

programa d'impuls de l'economia col·laborativa procomú

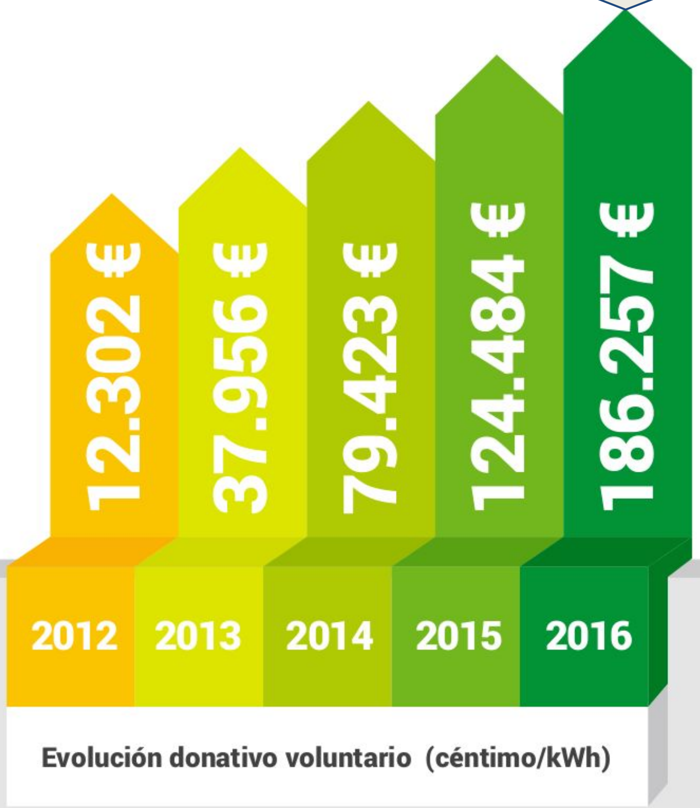


Font:
https://soutenir.framasoft.org/association

DATOS ECONÓMICOS

MEMORIA SOCIAL Y ECONÓMICA 2016

sobre 20,7M € comercialització, i 646.628€ resultats nets



Font: SomEnergia

open source ecology



We are indebted to the hundreds of True Fans who have supported the project since 2009, guaranteeing a basic level of operation independent of any other funding.

The **1000 True Fans funding campaign** kicked off in 2009 – soon after we built the first prototypes of the brick press and tractor. This was a time when we operated on no budget – and put all resources into critical machines. In order to continue our work and do it full time, we asked people to support us for 24 months at $10 per month. That is how the True Fans program began. True Fanship makes a significant impact on the project: such as ability to buy over 200lbs of steel for the machines and other materials for projects.
These are some of the extraordinary True Fans who are part of our greater collaboration architecture – who are putting their energy into the project to make OSE's Mission and Vision a reality.

LA COMUNIFICADORA
programa d'impuls de l'economia col·laborativa procomú

open source ecology

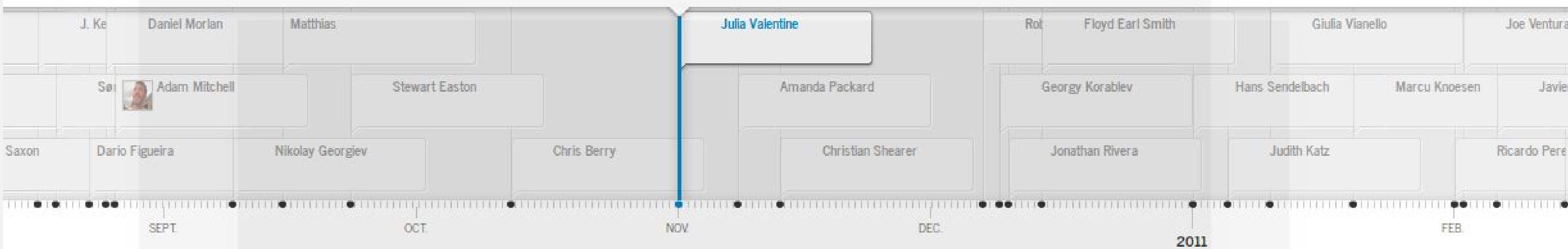


California, USA

November 1, 2010

Julia Valentine

I recently became a True Fan as a financial supporter. I am a mother, teacher, Permaculturist, and inhabitant of Planet Earth. All of these endeavors require a sense of hope and a belief in the resilience of our species and of Nature as a whole. Where we stand as a society today, in the midst of the industrial growth machine, leaves us lacking in both hope and resilience. I have a base need to foster these qualities, and to create a more livable future for the children I care for and guide into adulthood. I have a true belief in the ingenuity and flexibility of our species to create a new paradigm. OSE is the actual physical manifestation of our amazing capacity to change. To truly change, we must imagine and then create. The humans behind Factor e Farm and Open Source Ecology have imagined and created. They are on their way - leading by example - to this fruitful future I also work to manifest. I am pleased to have the hard work and creative genius of OSE be open to me as a tool to use for building my abundant future and the future of my community. Thank you for daring to both imagine and create.



Font: http://opensourceecology.org/wiki/True_Fans_Timeline

freeknowledgeinstitute · Lab COOP · Barcelona Activa · Ajuntament de Barcelona

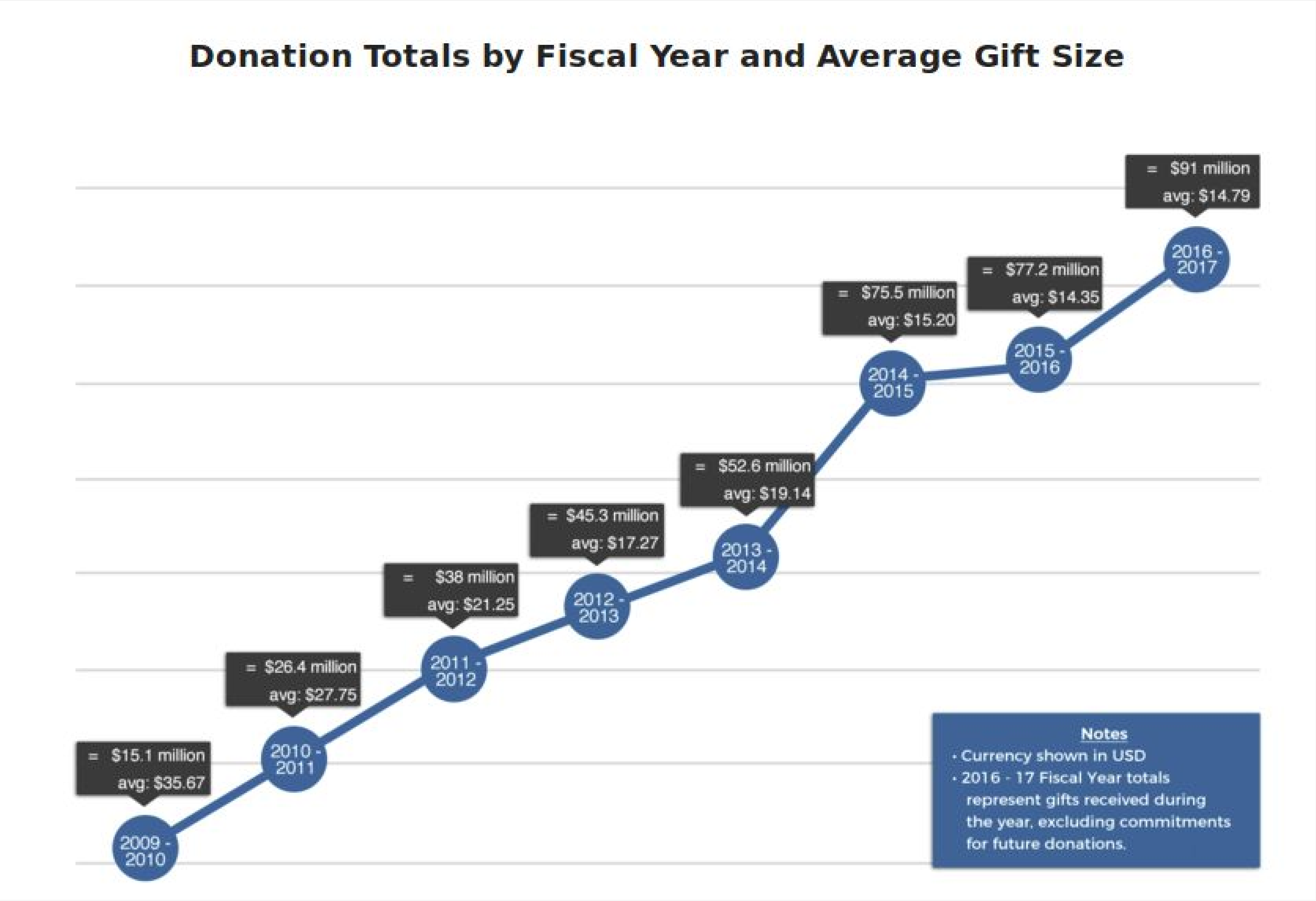
WIKIMEDIA FOUNDATION

Key Stats

Donation Totals by Continent



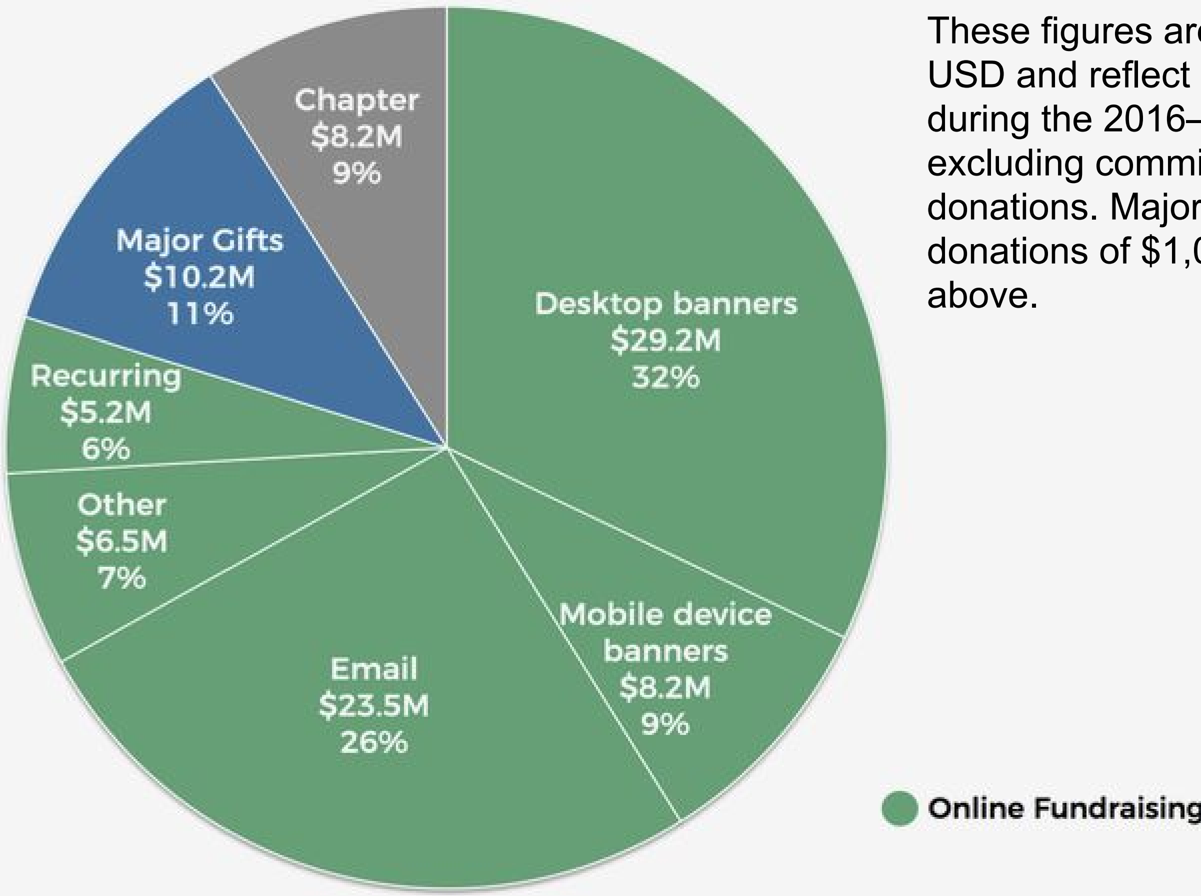
NOTE: ALL AMOUNTS ROUNDED IN USD. THE CONTINENT TOTALS MAY EXCLUDE ANONYMOUS


Donation Totals by Fiscal Year and Average Gift Size
= $15.1 million
avg: $35.67
2009 - 2010
= $26.4 million
avg: $27.75
2010 - 2011
= $38 million
avg: $21.25
2011 - 2012
= $45.3 million
avg: $17.27
2012 - 2013
= $52.6 million
avg: $19.14
2013 - 2014
= $75.5 million
avg: $15.20
2014 - 2015
= $77.2 million
avg: $14.35
2015 - 2016
= $91 million
avg: $14.79
2016 - 2017
Notes
· Currency shown in USD
· 2016 - 17 Fiscal Year totals represent gifts received during the year, excluding commitments for future donations.

WIKIMEDIA FOUNDATION

Donation Totals by Source

$91 million raised from 6.1 million donations



These figures are expressed in USD and reflect gifts received during the 2016–17 fiscal year, excluding commitments for future donations. Major Gifts reflect donations of $1,000 USD and above.

Font: Wikipedia

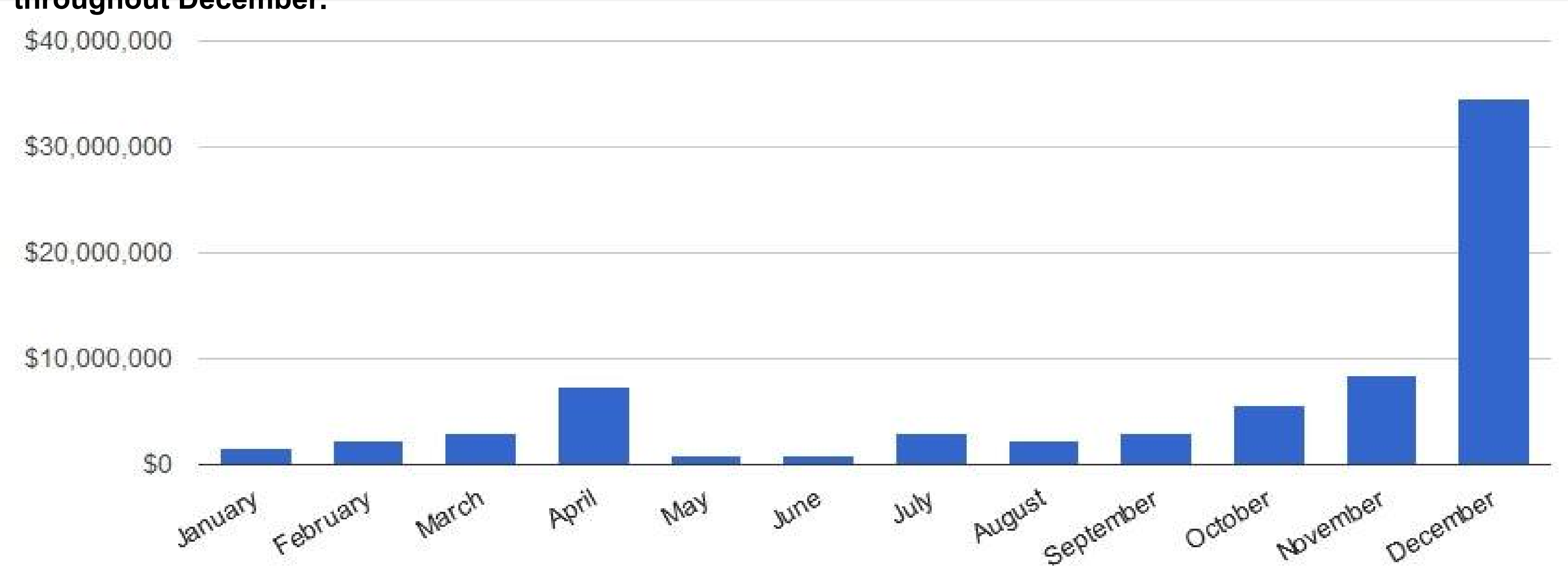
LA COMUNIFICADORA
programa d'impuls de l'economia col·laborativa procomú

WIKIMEDIA FOUNDATION

EXEMPLE: el coneixement dels usuaris, el seu comportament i l'anàlisi del què funciona és la clau de l'èxit

THE DECEMBER SPRINT

While we fundraise year-round internationally, the bulk of our revenue (almost 50% in FY15-16) comes in during the December English campaign, when we fundraise in 6 primarily English-speaking countries: Australia, Canada, Ireland, New Zealand, the UK and the US. In 2015, we focused on exceeding previous years' fundraising totals through **extensive user testing and focus group research** before our campaign's start, followed by **A/B testing throughout December.**



Font: [Wikipedia] By SPatton (WMF) - Own work, CC BY-SA 4.0, https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=51775716

freeknowledgeinstitute Lab COOP Barcelona Activa Ajuntament de Barcelona

LA COMUNIFICADORA
programa d'impuls de l'economia col·laborativa procomú

BUDGET FISCAL YEAR 2015-16	Import (Milers $)	%
Enginyeria	26.036	40%
Gerència	1.201	2%
Participació de la comunitat	6.512	10%
Desv- Captació de fons	5.605	9%
Desv - Aliances estratègiques	1.412	2%
Desv - Dotació	406	1%
Legal	4.055	6%
Personal/Financera/Admin /CEO-CFO	9.913	15%
Pràctiques equip	1.142	2%
Comunicació	2.418	4%
Beques	6.300	10%
TOTAL (sobre 77,2M$ d'ingressos)	**65.000**	**100%**

Font: Wikipedia

LA COMUNIFICADORA

programa d'impuls de l'economia col·laborativa procomú

BUDGET FISCAL YEAR 2015-16	Import (Milers $)	% (sobre ingressos)
Despeses de producció (producte)	37.803	49%
Màrqueting-Comercial	15.677	20%
Adm-finances	11.520	15%
TOTAL (sobre 77,2M$ d'ingressos)	**65.000**	**85%**
Disponible (reserves)	**12.200**	**15%**

Font: Wikipedia

FSF FREE SOFTWARE FOUNDATION

Donacions “creatives”

No tot són donacions directes, hi ha moltes maneres de pensar com incrementar els ingressos de la comunitat i el projecte:

Additionally, there are a number of other ways you can benefit the FSF financially:

- By donating your **frequent-flyer miles** to the FSF. To do so, please e-mail us at donate@fsf.org to let us know how many miles you would like to donate, and for which airline. (Please note that these donations are not tax-deductible in the US.)
- By encouraging your employer to become an FSF **corporate patron**.
- By listing any relevant job openings on the **Free Software Jobs page**.
- By **donating your car** to the FSF.
- Leanpub allows authors publishing on Leanpub to give a part of their royalty-income to the FSF.
- By selling your item via **eBay Giving Works**. You can list your item on eBay and donate the percentage of your eBay auction to support the FSF.
- By **donating your credit-card rewards** to the FSF. If your credit-card company has a rewards program, it will provide you with a way to do this.
- Through **AmazonSmile** purchases: As an independent small publisher, the FSF discourages people from shopping at Amazon (plus, Amazon supports DRM). But if you shop there anyway, you can designate the FSF as your chosen charity on smile.amazon.com. We will then receive a small percentage of whatever you pay there.
-

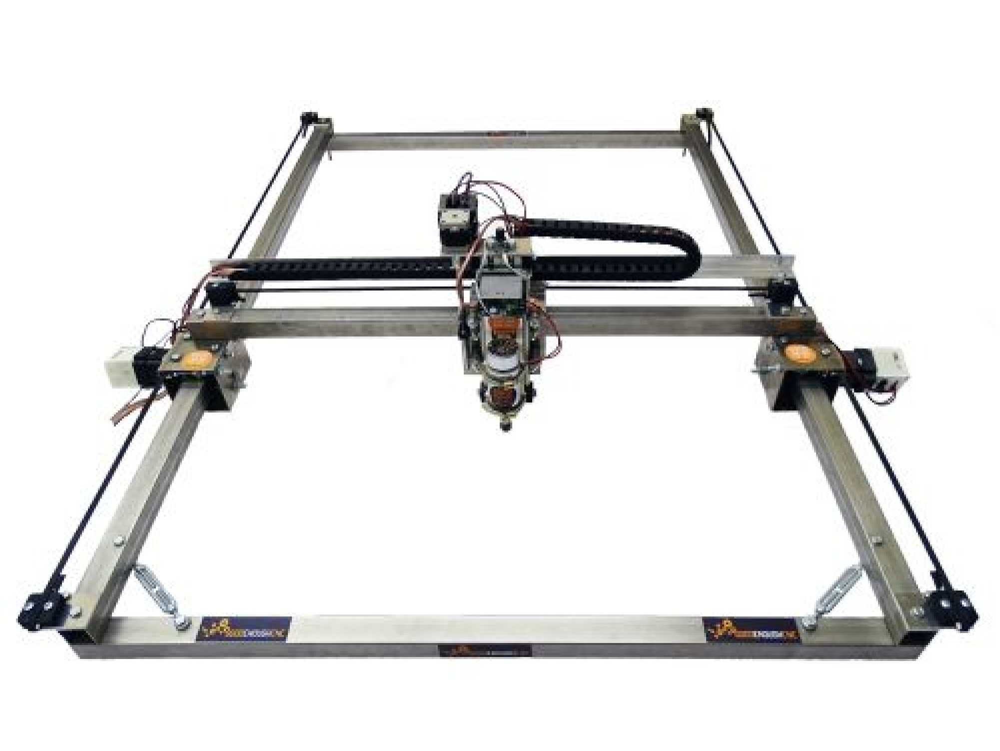
Font: https://www.fsf.org/

4. **Models centrats en el producte i/o el servei**

El valor de compartir, oportunitats i la *mundialització soft*

LA COMUNIFICADORA
programa d'impuls de l'economia col·laborativa procomú

GoodEnoughCNC



freeknowledgeinstitute
Lab COOP
Barcelona Activa
Ajuntament de Barcelona

AUTOMATTIC

1. Home 2. About Us 3. News 4. Work With Us

All around the world, Building a new web, and a New workplace. Join us!

WordPress

We are the people behind WordPress.com, WooCommerce, Jetpack, Simplenote, Longreads, VaultPress, Akismet, Gravatar, Polldaddy, Cloudup, and more. We believe in making the web a better place.

We're a distributed company with 506 Automatticians in 50 countries speaking 69 different languages. Our common goal is to democratize publishing so that anyone with a story can tell it, regardless of income, gender, politics, language, or where they live in the world.

We believe in Open Source and the vast majority of our work is available under the GPL.

Come work with us.

One of these things is not like the other.

	Monthly Uniques (US)	Employees
Google.com	741M	66,575
Yahoo.com	213M	10,400
Facebook.com	206M	14,495
Amazon.com	186M	230,800
Twitter.com	114M	3,898
eBay.com	110M	11,600
WordPress.com	82M	506

Monthly Uniques from [illegible]

WE ITERATE	WE COMMUNICATE	WE MAKE PEOPLE HAPPY
1,555	97,507	29,474
Deployments made this week	Messages sent this week	Resolved support tickets this week
view graph	view details	view graph

We don't make software for free, we make it for freedom.

WordPress: un model de negoci simbiòtic

WordPress Foundation (wordpress.org)
Producte: programari lliure (sistema de gestió de continguts, CMS)
Llicència: GPL License
Model d'ingressos: **donacions (producte gratuït)**
Mode de producció: p2p
Comunitat: contribuïdors (programadors) i empreses que utilitzen WordPress
No tenen personal a jornada complerta
Ingressos 2015: $ 2,878,475 / Despeses 2015: $2,256,529 (**$63,533 -3%- related to operational expenses)**

Automattic (wordpress.com) i altres
Producte: hosting de WordPress i productes tancats
Llicència: GPL License
Model d'ingressos: **implementació, manteniment, consultoria, themes, plug-ins and add-ons**
Mode de producció: intrafirm (equip distribuit)
Clients: persones i empreses que no dominen el WordPress
Valor de l'empresa 2015: 1.000-2.000M$

LA COMUNIFICADORA
programa d'impuls de l'economia col·laborativa procomú

WordPress: la comunitat al centre

Punts clau: software lliure => gratuït => volum

- **Accés fàcil per tothom** (programadors, dissenyadors, usuaris)
  - Més segments d'usuàries
  - Feedback del client (co-creació, I+D, estudi mercat)
- **Volum de la comunitat d'usuàries**
  - milers de themes disponibles gratuïts i pagament
  - desenvolupament de plug-ins d'alta qualitat (molts gratuïts) i gran disponibilitats d'add-ons (pagament)
  - Preu de cost dels plug-in i add-on inferior al mercat (preferència dels programadors)
  - Mercat mundial

=> 25% de quota de mercat d'e-commerce

=> ++ feina programadors => ++ volum => ++desenvol. etc.

5. **Models centrats en la infraestructura**

Inversions microfinançades i sistemes per compartir costos

Una economía colaborativa con ...

guifi·net

Red en común

eXO, gironafibra, Expert·Guifi, xta.cat, Goufone, priona, ebrecom, CAPA8, eticom, delinternet, iguana, Ticae, SGElectrònics, altercom21, CAPA8, com aire, qu pam, guifibages, AltUrgellFibra, Código Sur, IT+46.se



Ciudadanos (voluntarios)



Administraciones públicas

PYMES y Organizaciones

Ecosistema: Participantes y Estamentos

guifi·net

Quotes mensuals/anuals
a l'associació per l'Expansió de la Xarxa Oberta (Guifi.net)



LA COMUNIFICADORA

programa d'impuls de l'economia col·laborativa procomú



LA COMUNIFICADORA
programa d'impuls de l'economia col·laborativa procomú



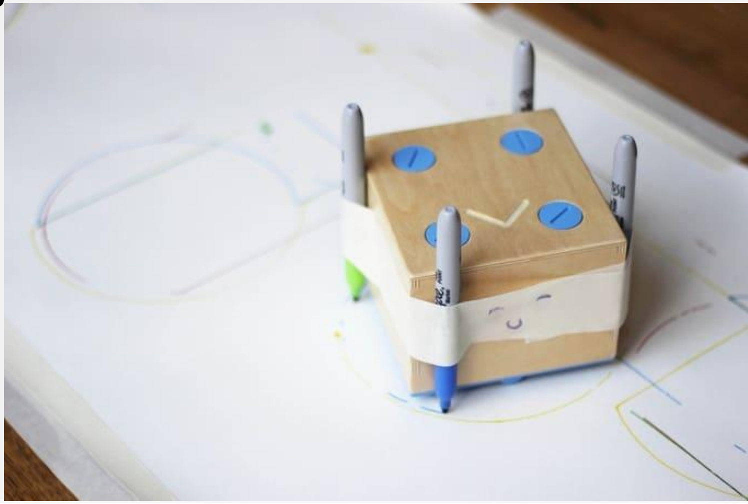
LA COMUNIFICADORA
programa d'impuls de l'economia col·laborativa procomú

Campanya Crowdfunding del 2016:
- per llençar el producte, canals de comunicació i logístics
- *6,553 backers pledged $1,596,457 to help bring this project to life.*
- de codi obert i es pot autoconstruir (DIY)

Campanya Crowdfunding mitjans del 2017:
- $819,583 USD total funds raised 782% funded on July 20, 2017

Campanya Crowdfunding finals del 2017:
- per desenvolupar nous mapes i aventures
- *3,373 backers pledged $781,823 to help bring this project to life.*

La empresa: Primotoys
- botiga online pròpia
- comunitat amb > 20.000 educadors, mares i pares
- publiquen plans pedagògics al web
- venen paquets a escoles



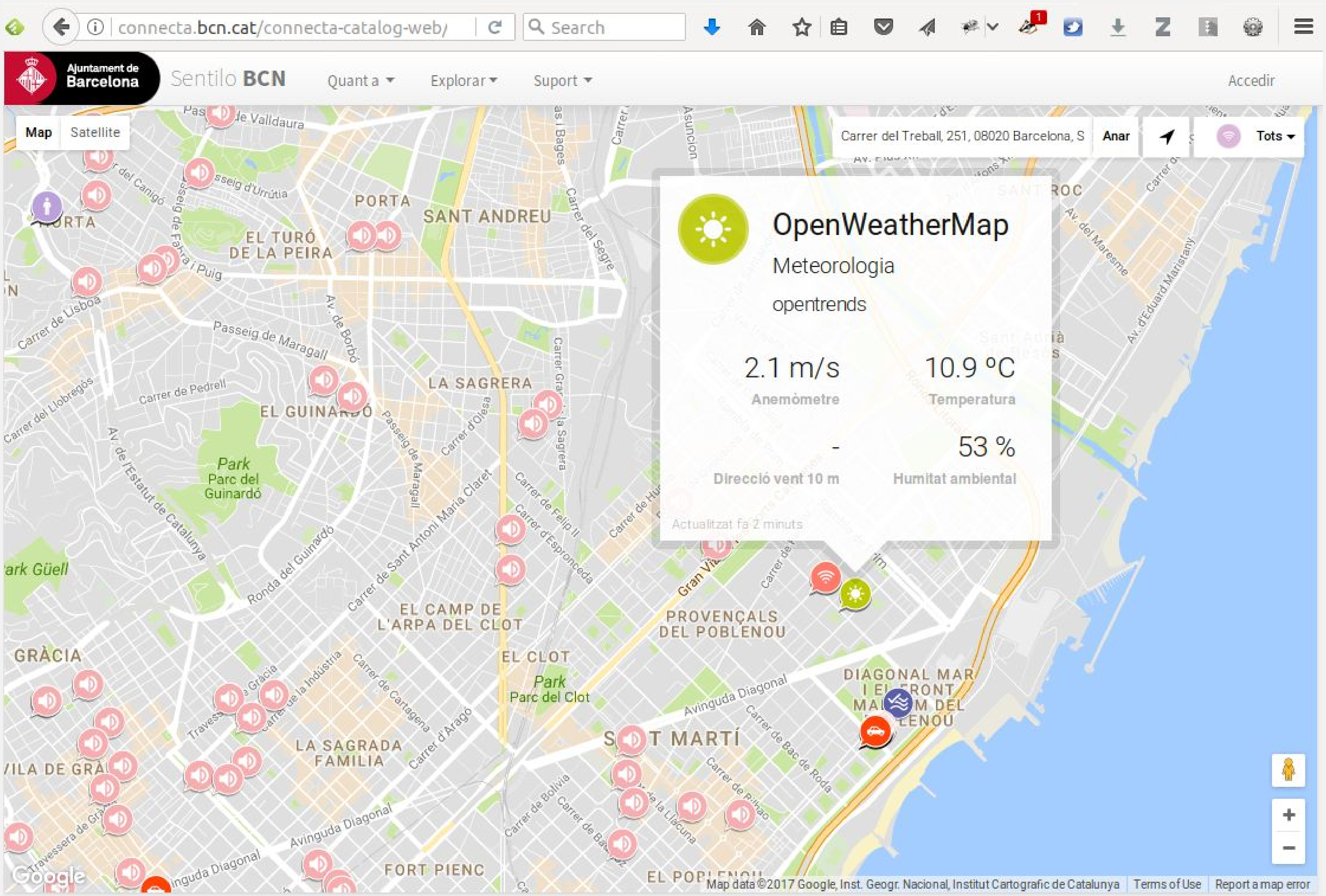
LA COMUNIFICADORA
programa d'impuls de l'economia col·laborativa procomú

6. **Entorn social i polític (inversions a fons perdut)**

Línies prioritàries i xarxes internacionals privades per missió

LA COMUNIFICADORA

programa d'impuls de l'economia col·laborativa procomú



freeknowledgeinstitute · Lab COOP · Barcelona Activa · Ajuntament de Barcelona

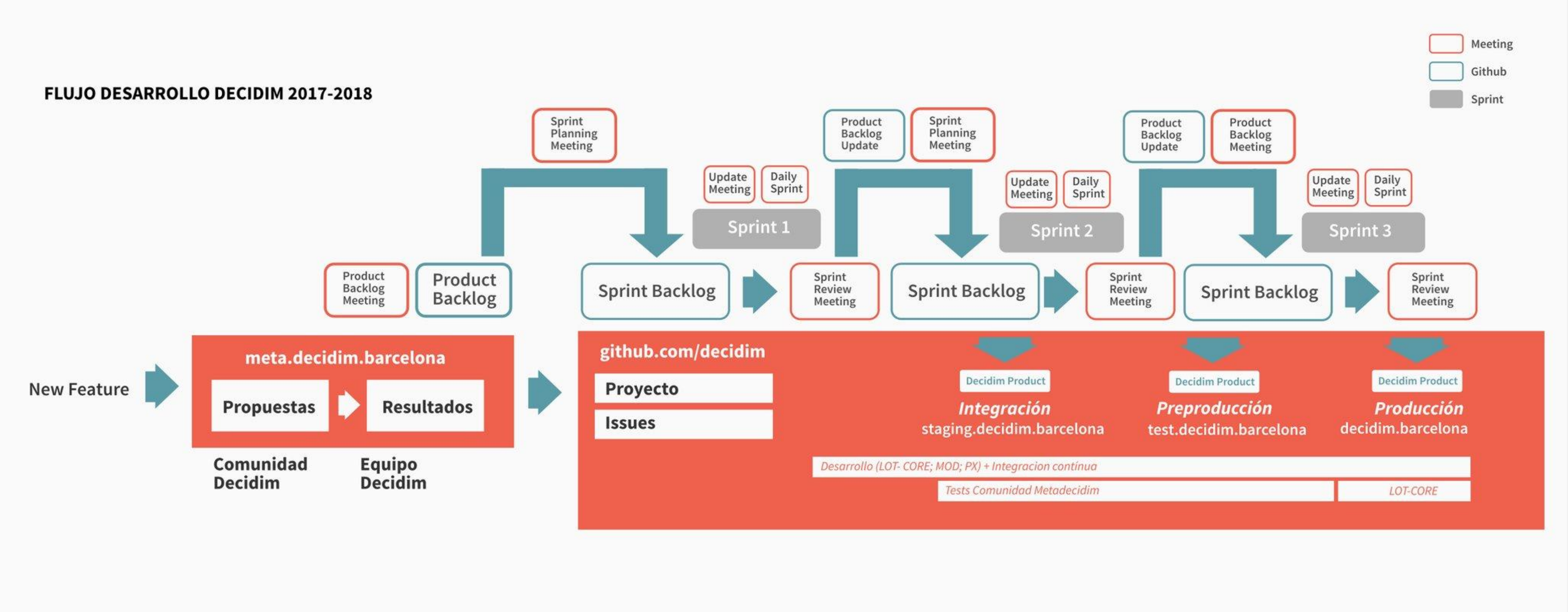
National Trust



Operating Margin

As explained in the Financial Review on page 16, Operating Margin is the principal financial target we use for management purposes. The table below shows how this was calculated over the last five years.

	Note	2013 £m	2014 £m	2015 £m	2016 £m	2017 £m
Membership income	3	140.1	150.3	161.0	178.1	200.7
Rents received	4	38.5	40.4	42.7	44.7	45.9
Admission fees	4	19.6	22.3	24.5	26.3	28.4
Investment income	19	46.1	46.6	47.7	48.8	48.2
Enterprise, Renewables and Charitable trading income	5, 6	120.5	126.8	138.5	149.8	161.6
Hotel contribution	5, 6	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1
Appeals and gifts		10.7	10.2	12.2	11.0	11.5
Operating grants and contributions	2	8.2	8.3	8.0	6.2	6.1
Other operating income[17]	4	3.5	3.1	3.7	4.4	6.5
Exceptional income[18]		(3.1)	(1.1)	-	-	-
Total ordinary income		**384.3**	**407.1**	**438.5**	**469.5**	**509.0**
Fundraising costs[19]	11	3.1	2.5	2.4	2.8	2.8
Total ordinary expenditure		**325.2**	**340.8**	**363.1**	**380.3**	**407.9**
Operating margin £m		**59.1**	**66.3**	**75.4**	**89.2**	**101.1**
Operating margin %		**15.4%**	**16.3%**	**17.2%**	**19.0%**	**19.9%**



https://decidim.org/

https://www.decidim.barcelona/

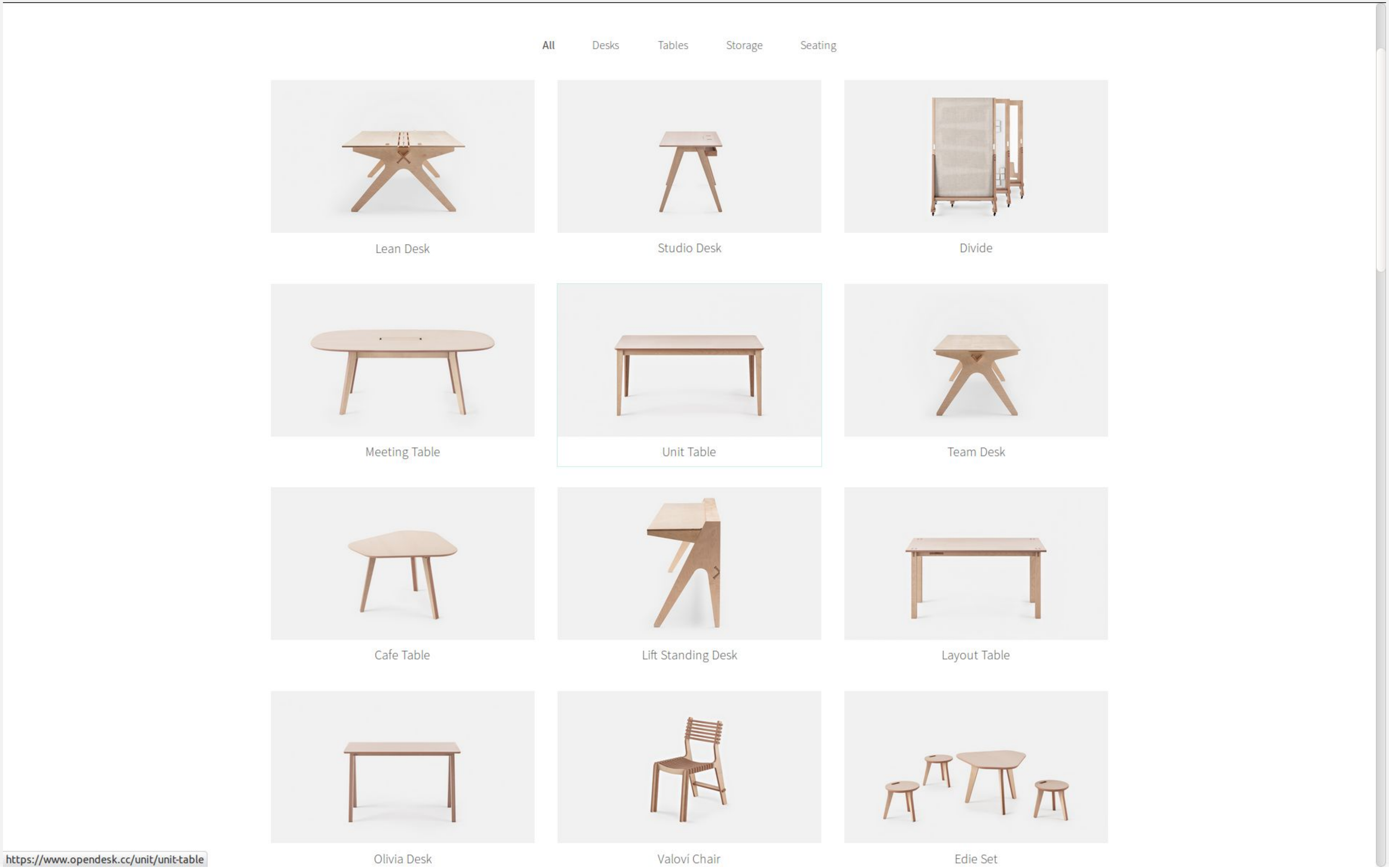
7. **Models Matchmaking**
Facilitar transaccions entre el costat oferta i demanda

OpenDesk.cc



LA COMUNIFICADORA

programa d'impuls de l'economia col·laborativa procomú



Airbnb

Explore Airbnb


Homes


Experiences


Restaurants

***matchmaking*: ca. 20% comissió**

couchsurfing **quotes: 19-55€/any**

	Free	Verified Members
Stay with local hosts	✓	✓
Host international travelers	✓	✓
Attend free traveler events	✓	✓
Get SMS and address verified		✓
Ad-free website and mobile apps		✓
Be highlighted in search results		✓

Comunificar és transformar alguna cosa en comunal, fer-la un procomú

LA COMUNIFICADORA

programa d'impuls de l'economia col·laborativa procomú

Amb col·laboració honesta, relacions justes i condicions dignes de les persones que en formen part

freeknowledgeinstitute · Lab COOP · Barcelona Activa · Ajuntament de Barcelona